

Д.А.ИВАНОВА, студентка, 328-84-19
Т.В.ПОНОМАРЕНКО, канд. экон. наук, доцент, *stv_mail@mail.ru*
Санкт-Петербургский государственный горный университет

D.A.IVANOVA, student, 328-84-19
T.V.PONOMARENKO, PhD in ec., associate professor, *stv_mail@mail.ru*
Saint Petersburg State Mining University

КВАЛИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Значение интеллектуального капитала существенно возрастает в условиях рыночной экономики. Интеллектуальный капитал компаний состоит из человеческого, организационного и потребительского капиталов, которые, взаимодействуя между собой, обеспечивают эффективное функционирование компаний и дают им конкурентное преимущество на рынке. Показана структура интеллектуального капитала компаний ТЭК, подходы к его оценке. Доказана необходимость поддержания интеллектуального капитала и предложены механизмы его развития.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, потребительский капитал, коэффициент Тобина, оценка интеллектуального капитала.

QUALIFICATION AND ASSESSMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF COMPANIES IN THE FUEL AND ENERGY COMPLEX

Significance of intellectual capital considerably increases in a market economy. Intellectual capital of a company includes human capital, organizational capital and consumer capital, which interact with each other and ensure the effective functioning of companies and give them a competitive advantage in the market. The article reveals the structure of intellectual capital of companies FEC as well as approaches to its assessment. The authors also demonstrate the need to maintain the intellectual capital and propose mechanisms of its development.

Key words: intellectual capital, human capital, organizational capital, consumer capital, assessment of intellectual capital, Tobin's q.

В условиях ограниченности и удорожания традиционных ресурсов компаниям ТЭК все сложнее устойчиво развиваться, формировать и использовать конкурентные преимущества. Поскольку природные ресурсы исчерпаемы, финансовые ресурсы подвержены экономическим катаклизмам, стратегические ожидания российского и мирового бизнеса переходят в сторону интеллектуальных ресурсов, которые становятся главными источниками развития.

Впервые понятие интеллектуального капитала было введено в 1969 г. Д.Гэлбрейтом, но лишь через 20 лет Т.Стоартом была впервые предпринята попытка исследовать природу интеллектуального капитала, под которым он понимал сумму знаний работников компании, создающих ее конкурентное преимущество на рынке. Согласно современным представлениям, интеллектуальный капитал – это основанные на связях структурированное знание и способности,



Структура интеллектуального капитала

обладающие потенциалом развития и создания стоимости [2].

Интеллектуальный капитал имеет много общего с физическим капиталом [3]: оба возникают в результате вложений ресурсов (денег, материальных средств, знаний) в производство товаров и услуг; приносят своему обладателю доход; являются сохраняемым и пополняемым ресурсом, требуют затрат на поддержание.

В то же время между физическим и интеллектуальным капиталом наблюдаются существенные различия [3]. Интеллектуальный капитал имеет нематериальную природу в отличие от физического. Интеллектуальный капитал нацелен на будущее, физический капитал в большинстве случаев оставляет результат действий в прошлом. Носителями интеллектуального капитала являются персонал компании, ее контрагенты, при этом компании не обладают правом собственности на этот капитал. Интеллектуальный капитал неаддитивен, так как к сумме отдельных частей прибавляется эффект взаимодействия между ними (синергетический эффект). Поскольку составляющие интеллектуального капитала взаимодействуют между собой, происходит перекрестное влияние и взаимная поддержка, поэтому недостаточно инвестировать в каждый из них по отдельности.

Таким образом, интеллектуальному капиталу присущи более высокая ступень развития по сравнению с уже известными функциональными формами капитала, а также и специфические функции:

- наличие и прогрессивное развитие интеллектуальной собственности;
- становление креативного типа мышления работников;
- влияние на всю совокупность факторов производства, распределения, обмена и потребления [4].

Современная классификация интеллектуального капитала представлена на рисунке.

В процессе принятия решений руководители и собственники заинтересованы в определении эффективности от инвестиций в интеллектуальный капитал. Поэтому развитие компаний и повышение их конкурентоспособности требует оценки интеллектуального капитала [5].

Оценка интеллектуального капитала в современных условиях приобретает все большее значение, так как от него зависят производственные показатели компаний:

- производственные и управленческие инновации обеспечивают рост производительности труда;
- комфортное общение между сотрудниками способствует увеличению работоспособности;
- хорошая репутация компании стимулирует увеличение числа компаний-партнеров.

Поэтому передовые зарубежные компании (например, шведская страховая компания «Skandia», консалтинговая компания «PLS Consult», шведская телекоммуникационная компания «Telia» и др.) предпринимают попытки оценить свои нематериальные активы. Модели и оценки интеллектуального капитала могут значительно отли-

чаться в разных компаниях. Применяется два основных подхода к оценке: интегральная финансовая оценка и нефинансовые факторы роста стоимости [6].

Для интегральной финансовой оценки величины интеллектуального капитала в западной экономической литературе, а также в практике деятельности многих компаний применяется коэффициент Тобина. Под ним понимается отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов) [7]. Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о капитализации фирмы, основанных на оценках фондового рынка. Однако наиболее достоверно она проявляется лишь в процессе реальной продажи – покупки компании. Если цена компании в несколько раз превосходит стоимость ее материальных активов, то это свидетельствует о существовании и неадекватной оценке нематериальных активов.

Тенденции к росту коэффициента Тобина проявляются и в российских успешно функционирующих компаниях [3].

В работе выполнен расчет (табл. 1) и дана интерпретация значений коэффициента Тобина по крупнейшим российским компаниям ТЭК: «Новатэк», «Газпром», «Татнефть».

Из таблицы видно, что ОАО «Новатэк» имеет достаточно высокий коэффициент Тобина. Это значит, что компания обладает значительным интеллектуальным капиталом. Другие успешные компании имеют не высокий коэффициент (ОАО «Татнефть») или даже значение менее единицы (ОАО «Газпром»), что свидетельствует о неэффективности менеджмента, организационной структуры, связей с потребителями, снижающими ценность компании.

Многие компании используют метод оценки интеллектуального капитала на основе нефинансовых показателей, который предлагает оценку составляющих интеллектуального капитала по частям, например: затраты на обучение в расчете на одного занятого, корпоративная культура, традиции компании, инвестиции в инновации и т.д. Такой подход был принят за основу при исследовании интеллектуального капитала компаний ТЭК (табл. 2).

Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала компаний. В современных условиях и на ближайшее будущее человеческий капитал – это единственный фактор, развитие которого имеет достаточно обширный ресурс как по качественно-количественным параметрам, так и по временным [4]. Известно, что при квалифицированном менеджменте максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от инвестиций в технику. Исследование зависимости производительности труда от образования показало: при 10-процентном повышении уровня образования производительность возрастает на 8,6 %. При таком же увеличении акционерного капитала производительность возрастает на 3-4 % [8].

Для эффективного управления человеческим капиталом необходима инфраструктура передачи данных. Например, научные центры, исследовательские лаборатории, базы знаний и базы данных, маркетинг и товаропроводящие сети, центры коммерциализации «ноу-хау». Это и представляет собой организационный капитал компании. Организационный капитал, подобно человеческому капиталу, эффективен только в контексте стратегических целей компании. Ценность организационного капитала, как и капитала вообще, определяется не его наличием, а эффективностью использования. Таким образом, можно утверждать, что организационный капитал является проявлением организационных способностей компаний отвечать требованиям рынка, возможности их использования для создания новых ценностей [1].

Потребительский капитал (или капитал отношений) – это связи и устойчивые отношения компании с клиентами и потребителями. Он образуется в результате взаимодействия компании с элементами внешней среды.

Выполнен сравнительный анализ состава человеческого, организационного и потребительского капитала, а также социальной политики компаний, на основе которых объяснена разница между значениями коэффициента Тобина.

Таблица 1

Расчет коэффициента Тобина по компаниям ТЭК на 31.12.2009

Показатель	«Новатэк»	«Газпром»	«Татнефть»
Рыночная цена, млрд руб.	546,5	4 379,6	305,0
Чистые активы, млрд руб.	133,4	5 398,7	265,9
Значение коэффициента Тобина	4,1	0,81	1,14

Таблица 2

Человеческий, организационный и потребительский капитал компаний ТЭК

Критерии оценки	«Новатэк»	«Газпром»	«Татнефть»
<i>Человеческий капитал</i>			
Численность, чел.	4 417	393 600	71 000
Обучено сотрудников (за 1 год), чел. / %	1 192/26,9	142 246/36,1 Затрачено 1,6 млрд руб.	12 263/17 Затрачено 61 млн руб.
Научные исследования	НПК, программа «Горизонты лидерства»	Премия в области науки и техники, НИОКР	ТатНИПИнефть, ТатНИИнефтехимаш, НИОКР
Поддержка образования	Фонд «Одаренные дети», гранты для школьников, связи с вузами	Связи с вузами	Фонд «Одаренные дети», связи с вузами
Инвестиции, млрд руб.	0,279 (социальные программы)	7,4 (исследования)	1,118 (социальные программы)
<i>Организационный капитал</i>			
Корпоративная политика, поощрение сотрудников	Внутрикорпоративные коммуникационные каналы, собственные СМИ, встречи с руководством	Система годового бонуса за работы особой важности, собственные СМИ	КВН, конкурсы: профессионального мастерства, творческие, клуб любителей английского языка, собственные СМИ
Коэффициент текучести кадров, %	6,92	4,7	3,7
Социальная ответственность	Медицинское обслуживание и страхование, материальная помощь, предоставление займов и компенсаций	Медицинское обслуживание, страхование, материальная помощь, содействие в покупке жилья	Медицинское обслуживание и страхование, поддержка материнства, пенсионеров, юридическая помощь, материальная помощь, содействие в покупке жилья
Патенты (за 1 год)	Нет данных	Получено 173	Подано 219 заявок
<i>Потребительский капитал</i>			
Имидж компании	Один из лидеров (2-е место) по добыче газа в РФ (6 %)	Лидер добычи газа в РФ (84 %), крупнейший экспортёр газа в мире	Одна из крупнейших отечественных нефтяных компаний
Взаимодействие с клиентами	Обеспечение надежности поставок – договоры с ОАО «РЖД», Feamleys AS	Применение системы долгосрочных контрактов	Обратная связь по вопросам качества
Клиенты и партнеры	Международные партнеры («TOTAL»)	Международные партнеры (E.ON, ENI, Botas, GDF Suez). Дочерние структуры, в том числе за рубежом	Представительства компаний в странах Азии, Африки, Ближнего Востока и Ближнего зарубежья
Кредо	Движение вперед	Национальное достояние	Энергия, экология, чистота намерений, прозрачность бизнеса

Таблица 3

Анализ инвестиций в человеческий капитал компаний ТЭК и значение коэффициента Тобина

Критерий	«Новатэк»		Относительное отклонение, %	«Газпром»		Относительное отклонение, %	«Татнефть»		Относительное отклонение, %
	2007 г.	2009 г.		2007 г.	2009 г.		2007 г.	2009 г.	
Численность, тыс. чел	3,9	4,4	+12,8	436	393	-10,9	74	71	-4,2
Обучено сотрудников, тыс. чел. / %	0,618/16	1,192/27	+92,8	125/28	72,5/18	-42,0	25,2/34	12,3/17	-51,2
Инвестирование в непроизводственную сферу, млрд руб.	0,297	Нет данных	-	5,8	7,4	+27,5	1,5	1,2	-20
Инвестирование в страхование сотрудников, млн руб.	25,5	»	-	Нет данных	Нет данных	-	297	266	-10,4
Значение коэффициента Тобина	5,98	4,1	-31,4	1,45	0,81	-44,1	0,91	1,14	+25,3

Динамика изменения инвестиций в человеческий капитал компаний с 2007 по 2009 г. и изменение коэффициента Тобина представлены в табл.3.

Представленные данные характеризуются противоречивостью: в ОАО «Татнефть» при снижении инвестиций в человеческий капитал наблюдается рост коэффициента Тобина, в ОАО «Газпром» и ОАО «Новатэк» при росте ряда показателей – снижение коэффициентов. Полученные результаты свидетельствуют о недостаточности оценки интеллектуального капитала в компаниях МСК и ТЭК только на основании коэффициента Тобина. Поэтому такой метод оценки интеллектуального капитала не всегда может дать верную информацию о реальном состоянии нематериальных активов компаний МСК и ТЭК. В российских условиях нелегко корректно рассчитать коэффициент, так как проблематично объективно оценить истинную ценность компаний из-за того, что стоимость запасов минерального сырья не отражена в активах, достаточно развиты трансферные операции и слабо – рынок ценных бумаг [3].

В оценке интеллектуального потенциала как особой формы капитала существует одна серьезная проблема, которую пока не удается удовлетворительно разрешить. Дело в том, что у интеллектуального потенциала процесс износа и обесценивания протекает иначе, чем у материально-вещественных факторов. В первые годы функционирования интеллектуального капитала за счет физического взросления работника, накопле-

ния им производственного опыта, экономическая ценность запаса его знаний и способностей не уменьшается, как это происходит с физическим капиталом, а, напротив, возрастает. Наблюдается процесс повышения ценности интеллектуального капитала [4].

В условиях развития современной экономики показатели интеллектуального капитала становятся столь же важными характеристиками, как и традиционные экономические показатели – рентабельность, капитоотдача, поток наличности, так как они характеризуют возможности компании и ее потенциал. Поэтому поддержка и развитие интеллектуального капитала должны являться приоритетными направлениями компаний, реализуемыми с помощью следующих механизмов:

- создание долгосрочной стратегии развития интеллектуального капитала с учетом специфики компании;
- определение ресурсов для развития интеллектуального капитала;
- создание базы данных сотрудников с указанием областей, где сотрудник обладает знанием;
- обеспечение комфортных условий для развития, обучения персонала;
- способствование обмену знаниями и опытом между сотрудниками;
- определение мер материальной и нематериальной мотивации персонала за стремление к росту интеллектуального капитала;
- заключение долгосрочных договоров на поставку программного обеспечения на льготных условиях;

- предоставление скидок или льгот клиентам, доказавшим свою приверженность;
- создание механизмов обратной связи с клиентами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бендиков М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения / М.А.Бендиков, Е.В.Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 4.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ. / Под ред. Л.Н.Ковачин. СПб, 2001.
3. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. Полный курс МВА / А.Л.Гапоненко, Т.М.Орлова М., 2008.
4. Иванюк И.А. Воспроизведение интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах / Волгоградский технический университет. Волгоград, 2003.
5. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М., 2002.
6. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. 2004. № 4.

7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б.Стародубцева. М., 1999.
8. Стюарт Т. Богатство от ума. Минск, 1998.

REFERENCES

1. Bendikov M.A., Jamal E.V. Intellectual capital of the developing company: the problem of identification and measurement // Management in Russia and abroad. 2001. N 4.
2. Brooking A. Intellectual Capital: Core asset for the third millennium // Saint Petersburg, 2001.
3. Gaponenko A.L., Orlova N.V. Management of knowledge. How to turn the knowledge in capital. Full course of MBA. Moscow, 2008.
4. Ivanuk I.A. Reproduction of the intellectual capital in modern marketing systems. Volgograd, 2003.
5. Leontief B.B. Price of intellect. Intellectual capital in russian business. Moscow, 2002.
6. Prosvirina I.I. Intellectual capital: new look at intangible assets // Financial management. 2004. N 4.
7. Raisberg B.A., Lozovsky L.S., Starodubzeva E.B. Modern economical dictionary. Moscow, 1999.
8. Stewart T. Wealth for intellect. Minsk, 1998.